

---

# La importancia del sector del aguardiente en la vitivinicultura catalana de los siglos XVIII y XIX\*

● JOSEP COLOMÉ-FERRER

● LLORENÇ FERRER ALÒS

Universitat de Barcelona

## Introducción

La historiografía catalana ha tendido a dividir el proceso de especialización vitícola catalán en dos etapas: una primera, conocida por el ciclo del aguardiente, que cronológicamente se situaría en el período que va de finales del siglo XVII a principios del siglo XIX, y una segunda etapa que se ha definido como el ciclo del vino común, que se inició después de las guerras napoleónicas y que finalizó a fines del siglo XIX con la destrucción de los viñedos catalanes a causa de la filoxera.<sup>1</sup> A grandes rasgos, el primer ciclo se caracterizó por una especialización en la producción de aguardiente de algunas comarcas catalanas cercanas a puertos exportadores, como las comarcas del Camp de Tarragona (Alt i Baix Camp y Tarragonès) y las del Penedès (véase mapa 1). En estas comarcas las estructuras productivas se orientaron a producir vino que era destilado por productores locales, comprado por comisionistas de ciudades medianas, que volvían a destilarlo para conseguir la calidad deseada y exportarlo a través de compañías barcelonesas u holandesas hacia los mercados del norte de Europa y, posteriormente, hacia el continente americano.<sup>2</sup> Una vez superado el contexto bélico internacional de fines del siglo XVIII y primeros años del XIX se reiniciaron las exportaciones vínicas, protagonizadas en este caso por las salidas de vino común de los puertos ca-

\* Ministerio de Economía y Competitividad Agroecological History for Designing Sustainable Landscape. Case studies from the Mediterranean World RTI2018-093970-B-C33; HAR2017-84030-P, Mundos del trabajo en transición (1750-1930): cualificación, movilidad y desigualdades.

1. Colomé, Planas y Valls-Junyent (2015).
2. Valls-Junyent (2003).

*Fecha de recepción: diciembre 2019*

*Versión definitiva: junio 2020*

*Revista de Historia Industrial*

*N.º 79. Año XXIX. 2020*

talanes y una notable reducción, respecto al siglo XVIII, de las exportaciones de aguardientes.

La definición de ambos ciclos, del aguardiente y del vino común, viene determinada por su participación en el comercio exterior, sin tener en cuenta las características y evolución del mercado interior. Es por ello que en este artículo nos planteamos si la producción de aguardiente quedó reducida a un papel marginal en la Cataluña vinícola del siglo XIX. En este sentido, partimos de la hipótesis de que la red de *fassines* o fábricas de aguardiente no desapareció en el siglo XIX y su producción se orientó al consumo interno, especialmente a la producción de anisados; al mercado andaluz para encabezar sus vinos; a la fortificación de los vinos que eran enviados al mercado americano y a los *coupages* de vinos para imitar determinadas calidades o para adaptar los vinos a los gustos de los mercados. En resumen, a lo largo de estas páginas pretendemos mostrar cómo el aguardiente continuó jugando un papel determinante en las economías vinícolas catalanas del siglo XIX, hasta

MAPA 1 • Distribución comarcal de Cataluña



que en el último tercio del siglo los alcoholes industriales y los elevados precios que se pagaban por los vinos a causa de la demanda francesa redujeron de forma importante su producción. Para desarrollar este argumento, en un primer punto caracterizaremos la Cataluña del aguardiente del siglo XVIII, para centrarnos posteriormente en los cambios que se produjeron en la viticultura y su influencia en la demanda de aguardiente en el siglo XIX. Este proceso fue especialmente importante en las comarcas de Tarragona y vino condicionado por las nuevas prácticas de *coupage*, como las desarrolladas por la empresa Muller, que desarrolló su negocio en la ciudad de Tarragona.

### La Cataluña del aguardiente en el siglo XVIII

En los últimos años del siglo XVII, algunas regiones del litoral y prelitoral catalán iniciaron un proceso de especialización vitícola que a largo plazo tendría gran incidencia en la evolución económica del país. P. Vilar, en su *Catalunya dins l'Espanya moderna*, ya destacaba la relación existente entre el avance del viñedo en los primeros decenios del siglo XVIII, la producción de aguardiente y las exportaciones vínicas a las colonias americanas, haciendo especial referencia a las comarcas del Camp de Tarragona, donde en algunos municipios «tot el vi collit, poc colorat i sense força, es transforma en aguardent, deixant a part un consum local molt feble».<sup>3</sup> Años más tarde, siguiendo los argumentos de Vilar, Jaume Torras destacaba la relación existente entre especialización vitícola, producción de aguardiente y crecimiento demográfico en el siglo XVIII, señalando que «el aprovechamiento aún de los caldos más mediocres ensanchaba los límites a la extensión de la superficie cultivada, lo que dio mayor margen para soslayar los riesgos que el empuje demográfico secular entrañaba para una agricultura todavía muy rudimentaria».<sup>4</sup> Al mismo tiempo indicaba la estrecha relación entre la evolución de los precios del vino y los vaivenes de la política europea y los conflictos armados entre Francia, Holanda y Gran Bretaña en el último tercio del siglo XVII y primeros años del XVIII. En un trabajo posterior, Torras enfatiza la importancia que la demanda atlántica de aguardientes tuvo respecto a la evolución del sector vínico catalán, con el asentamiento de comerciantes y cónsules holandeses e ingleses en las principales zonas productoras.<sup>5</sup>

Especialmente importante para el comercio de aguardiente fue la ciudad de Reus (Camp de Tarragona), donde, según apunta A. Segarra Blasco,<sup>6</sup> se

3. Vilar (1964-1966), vol. III, p. 362.

4. Torras (1976), p. 49.

5. Torras (1994).

6. Segarra Blasco (1993), p. 122.

instalaron numerosos comerciantes extranjeros, como el holandés Joan Kies,<sup>7</sup> que realizaban las primeras destilaciones de vinos y rectificaban los licores que adquirirían de los comerciantes locales. Al mismo tiempo, en Reus fueron consolidándose comerciantes que tenían sus orígenes en el artesanado local, como Anton Baldrich i Janer<sup>8</sup> o Francesc Sunyer,<sup>9</sup> cuyas compañías se hallaban supeditadas al capital mercantil de Barcelona.<sup>10</sup> En resumen, como ya apuntó Francesc Valls-Junyent,<sup>11</sup> las exportaciones de aguardientes jugaron un papel destacado en el comercio exterior catalán del siglo XVIII, especialmente entre 1763 y 1793.

Los primeros datos estadísticos que tenemos, correspondientes a la segunda mitad del siglo XVIII, apuntan que entre el puerto de Tarragona y el de Salou se utilizaban 600.000 cargas de vino, entre el que se destilaba para aguardiente y el que se exportaba directamente, cifra que aumenta hasta el millón de cargas de vino (1,2 millones de hl)<sup>12</sup> a principios del siglo XIX en el conjunto de los puertos de la provincia de Tarragona.<sup>13</sup> De esta manera, la producción de vino para quemar se convirtió en un elemento clave de la economía tarraconense del siglo XVIII. Paralelamente al núcleo del Camp de Tarragona, la producción de aguardiente en el siglo XVIII se expandió a otras comarcas como el Alt Penedès y algunos municipios de la comarca de la Anoia próximos al Penedès, con una producción destinada, principalmente, a la exportación por el puerto de Vilanova<sup>14</sup> y la comarca del Bages, orientada a los mercados de la Cataluña interior.<sup>15</sup> De esta manera, tal como se puede observar en el gráfico 1, a principios del siglo XIX, la producción de aguardiente todavía jugaba un papel destacado en el conjunto de las exportaciones vínicas catalanas.

Respecto a la estructura productiva y comercial que se puso en funcionamiento en el territorio y que orientó la agricultura hacia el mercado, es preciso destacar que estaba dirigida por una red de comerciantes locales y compañías foráneas. El esquema 1 sintetiza el funcionamiento de la red productiva de vino y aguardiente de cara a la exportación: la producción de uva estaba en manos de familias que trabajaban pequeñas explotaciones vitícolas (aparceros, *rabassaires*<sup>16</sup> y pequeños propietarios), donde combinaban la producción de

7. Fàbregas Roig (2014).

8. Olivé i Ollé (1981).

9. Grau Pujol y Valls-Junyent (2015).

10. Segarra Blasco (1993), p. 71.

11. Valls-Junyent (2003).

12. Una carga de vino equivale a 121,6 litros.

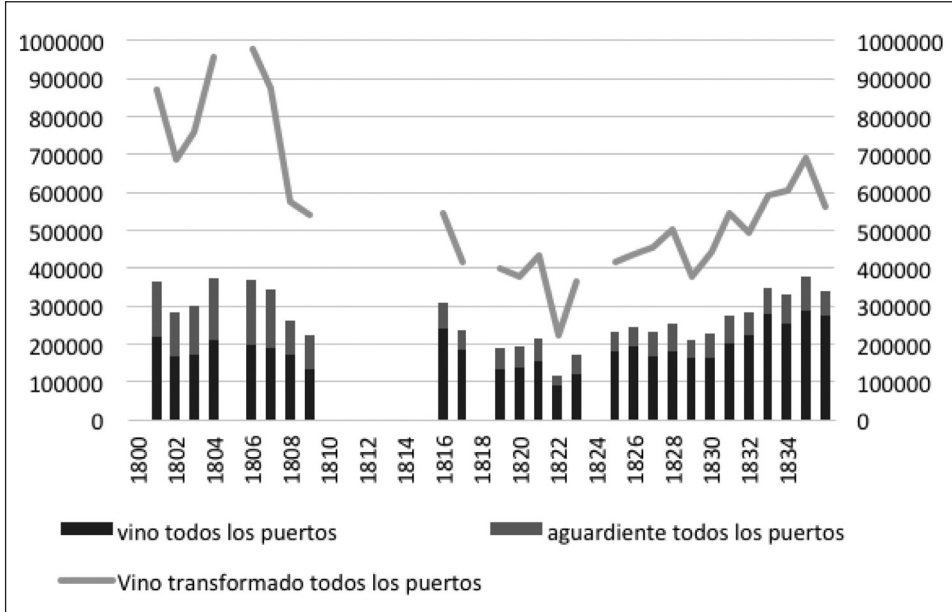
13. Valls-Junyent (2003) y (2004); Segarra Blasco (1993).

14. Colomé-Ferrer (2019).

15. Ferrer Alòs (1981).

16. El contrato de *rabassa morta* jugó un papel destacado en el proceso de especialización vitícola catalán. En sus orígenes, a través del contrato de *rabassa morta* el propietario cedía una parcela de tierra a un individuo o a una familia que tenían la obligación de roturar para plantar un viñedo, sobre el que ejercería el dominio útil a cambio de un censo en partes

**GRÁFICO 1** • *Vino, aguardiente y vino transformado exportado desde los puertos de la costa de Tarragona (1800-1835) (Hls.)*



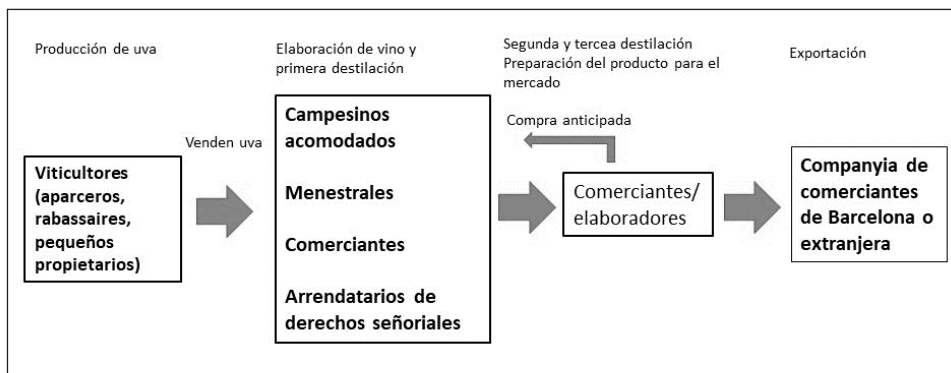
Fuente: Valls Junyent (2001) y Segarra Blasco (1994).

uvas con otros cultivos (almendras, avellanas, algarrobas...). Estos no elaboraban vino, sino que vendían la vendimia a campesinos acomodados —que también podían cultivar viñas—, menestrales, comerciantes locales y arrendatarios de derechos señoriales. Estos eran los que producían vino y tenían modestos alambiques donde hacían la primera destilación en pequeñas destilerías ubicadas en todo el territorio. En las comarcas del Camp de Tarragona, este aguardiente —comprado a menudo avanzando dinero para asegurar la provisión—<sup>17</sup> era adquirido por comerciantes/elaboradores de las principales ciudades, Reus y Valls, u otros pueblos medianos. Estos hacían *coupages* y mezclas con el aguardiente, sucesivas redestilaciones para conseguir el producto y la graduación que interesaba al mercado. Una vez hecho esto, era enviado a Barcelona a las compañías de comerciantes vinculadas al comercio exterior o era embarcado directamente en los puertos tarraconenses desde donde se expedía hacia el norte de Europa. Era esta red de comerciantes la

de frutos. Esta familia de *rabassaires* disfrutaría de sus derechos sobre el viñedo mientras res-tasen vivas dos terceras partes de las cepas por ellos plantadas.

17. Rovira Gómez (1995).

**ESQUEMA 1** - *El circuito de producción y comercialización del aguardiente en Cataluña*



Fuente: Elaboración propia.

que organizaba y daba salida a la producción de vino y aguardiente.<sup>18</sup> En Tarragona, pues, campesinos y productores locales conocían bien los entramados de la comercialización.

A lo largo del siglo XVIII, esta estructura productiva y comercial que caracterizaba el Camp de Tarragona se propagó por las comarcas colindantes, como el Penedès. Observemos un ejemplo: Josep Batlle i Via, comerciante de Vilafranca del Penedès, capital de la comarca del Alt Penedès.<sup>19</sup> Josep Batlle, tendero e hijo de una familia de sogueros, hizo fortuna participando en el arrendamiento de servicios a la administración borbónica y arrendando diezmos y censos a la Iglesia. Al mismo tiempo, participaba en el mercado local de crédito, a través de ventas a carta de gracia, e invertía en la compra de tierras e inmuebles urbanos.

A través de la documentación patrimonial, tenemos noticias de que Josep Batlle i Via se introdujo en el comercio del aguardiente adquiriendo a propietarios y campesinos aguardiente y realizando una segunda destilación en una destilería propia para enviar el producto final a los comerciantes de Vilanova i la Geltrú o a los de Barcelona. Su hijo, Josep Batlle Vallespinos, continuó con el negocio, llegando a enviar entre 1769 y 1771 cerca de 5.000 hl de aguardiente al puerto de Vilanova, con predominio del aguardiente a prueba de aceite (71,9% sobre el total de aguardiente remitido al puerto de Vilanova) por encima del aguardiente prueba de Holanda (28,1%).<sup>20</sup> Todo apunta que en algunos

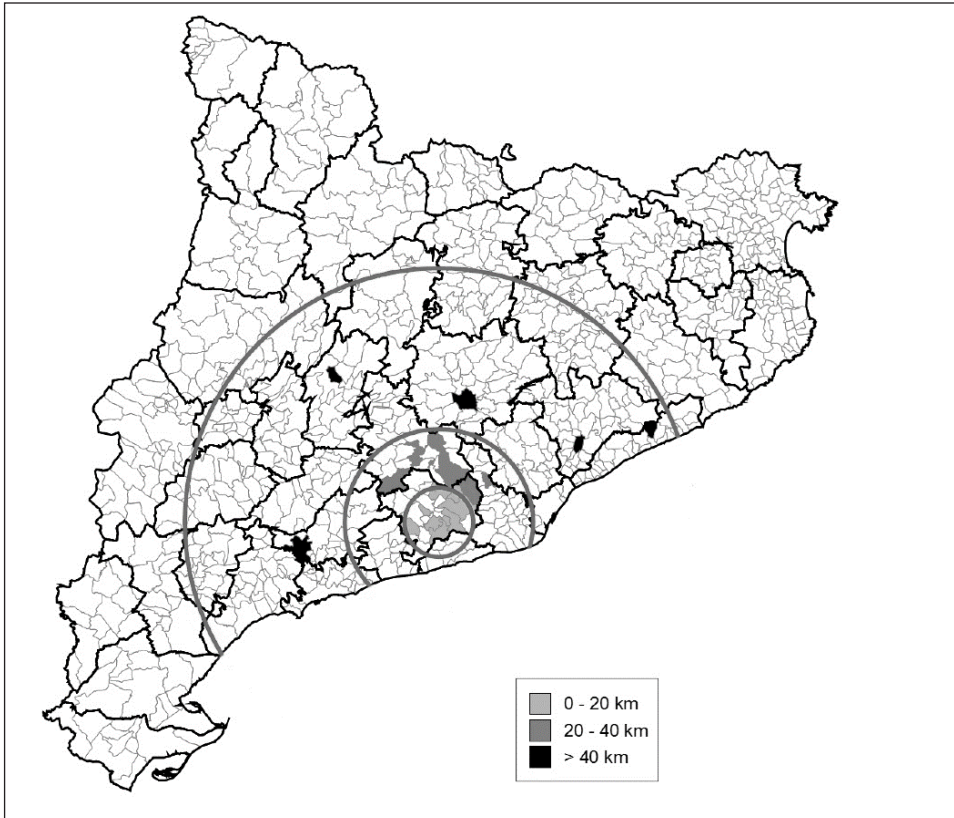
18. Segarra (1988).

19. Arxiu Comarcal Alt Penedès (ACAP), fondo Masía La Passada – Familia Batlle.

20. El aguardiente prueba de Holanda, introducido por los comerciantes holandeses, se convirtió en un punto de referencia en la escala cuantitativa de graduaciones de aguardientes desde finales del siglo XVIII y a lo largo del XIX. Consistía en agitar el alcohol destilado dentro de un frasco medio lleno y examinar la rapidez con que las burbujas de aire retornaban a la

casos Josep Batlle Vallespinos realizaba la compra por adelantado de aguardiente a propietarios y campesinos que transportaban su aguardiente hasta los almacenes de la familia Batlle. En el mapa 2 podemos observar la procedencia geográfica de este aguardiente, que en un 47% procedía de municipios situados a menos de 20 km de Vilafranca del Penedès y un 32% de municipios situados a una distancia de entre 20 y 40 km, especialmente de la comarca de la Anoia. Finalmente, poco más de un 5% se compraba a municipios que superaban los 40 km de distancia respecto a los almacenes de la familia Batlle.

**MAPA 2** ▪ *Distribución por municipios y proximidad de las compras de aguardiente de la familia Batlle (1769-1771)*



*Fuente:* ACAP, Fondo Masía la Passada –Familia Batlle, libro mayor, legajo H23.

superficie, así como su persistencia. El aguardiente prueba de Holanda tenía una graduación que se situaba entre los 51,8 y 53,4 grados. La prueba de aceite consistía en introducir una gota de aceite en un recipiente con aguardiente destilado, de manera que si la gota flotaba había un exceso de «flema» acuosa, mientras que si se hundía se estimaba una graduación aproximada de alcohol de 58 o 60 grados (Nieto-Galan (1997): 12 y 20).

A diferencia de la estructura productiva y comercial vinculada a la producción de aguardiente, principalmente localizada en las comarcas de Tarragona o, en menor medida, en el Penedès, en otras comarcas en las que los productos vínicos jugaban un papel destacado en su estructura comercial (para abastecer Barcelona o las comarcas cerealícolas de Cataluña), la estructura productiva se caracterizaba por una gran cantidad de pequeños campesinos que hacían vino y lo comercializaban a pequeña escala a través de arrieros que lo transportaban. En estas tierras, la producción de aguardiente procedía del vino picado o agrio o de los excedentes de las cosechas.<sup>21</sup>

Como ya hemos apuntado, este modelo de comercio exterior basado en las exportaciones de aguardiente empezó a tener dificultades a finales del siglo XVIII y primeros años del siglo XIX, cuando las exportaciones de aguardiente catalanas entraron en una profunda crisis. La Revolución francesa alteró el funcionamiento de los mercados continentales a través de la política proteccionista francesa hacia sus destilados; la pérdida de privilegios del puerto de Dunkerque, que cerró las exportaciones que iban al mercado inglés a través del contrabando; la ocupación de Hamburgo y Bremen por parte de Napoleón y la invasión de España; los cambios en las pautas de consumo de los aguardientes de baja graduación (como los catalanes) por aguardiente de grano (wiski, vodka, ginebra...). Asimismo, el mercado colonial también entró en crisis con la pérdida de las colonias y la liberalización del aguardiente de caña. En el primer tercio del siglo XIX, el comercio de aguardiente hacía el exterior estaba prácticamente desmantelado.<sup>22</sup> A pesar de ello, los datos indican que la producción no solo no desapareció, sino que se continuó expandiendo en el siglo XIX, y en este proceso, el avance de nuevas prácticas vinícolas jugó un papel importante.

### **Cambios en la viticultura y su influencia en la demanda de aguardiente en el siglo XIX**

La opinión generalizada en la historiografía es que la viticultura vivió pocos cambios hasta principios del siglo XX.<sup>23</sup> Simpson destaca que en el siglo XIX se desarrollaron algunas viticulturas relacionadas con la producción de vinos de calidad; como los vinos encabezados de Jerez, Porto, Madeira o Tokay, cuya calidad se basaba en un buen mosto y una conservación a base de añadir alcohol. Por otro lado, Simpson también destaca los vinos de calidad sin encabezar que habían tenido un especial desarrollo en Burdeos y que

21. Ferrer Alòs (2015).

22. Valls-Junyent (2003).

23. Simpson (2011); Loubère (1978) y (1990).



eran destinados al consumo de las clases adineradas. A todo ello se tendrían que añadir el champán y el coñac, como ejemplo de destilado. El resto de vinos eran de baja calidad, destinados a mercados locales. Este argumento parece mostrar cierto desdén en lo referente a estos vinos comunes, que eran los que realmente circulaban por los mercados locales y que eran enviados en cantidades no despreciables a los mercados internacionales (en el caso de Cataluña, a los mercados americanos). Aunque su calidad fuera baja y con muchos riesgos de agriarse y de perderse, las prácticas de vinificación darían un resultado suficiente para satisfacer una demanda nada menospreciable.

La viticultura de buena parte del siglo XIX no se basaba en experimentos científicos de laboratorio, sino en observaciones y prácticas cotidianas. En este sentido, Loubère distingue entre viticultura y enología, que evolucionará a mediados del siglo XIX. Louis Pasteur, con su tratado de 1866 en el que sienta las bases de como se produce la fermentación, fue clave en este cambio. Estos avances científicos supusieron una transformación profunda de la industria vítica, pero no debemos minimizar las mejoras introducidas desde fines del siglo XVIII. Mejoras fruto de estudios que intentaban comprender químicamente la fermentación y los elementos que la condicionaban;<sup>24</sup> desarrollo de aparatos para medir la graduación alcohólica (Reamur, Cartier, Baumé...); diseño de máquinas de pisar, prensar y nuevos aparatos de destilación continua (Adam, Berard, Menard...)<sup>25</sup> En estas transformaciones y avances tecnológicos jugó un papel destacado el laboratorio químico de Montpellier, uno de los centros pioneros en el desarrollo de la enología.<sup>26</sup>

Desde Montpellier estas innovaciones llegaron pronto a Cataluña, e incluso fueron perfeccionadas por agentes locales. Ello se debe, en primer lugar, al hecho de que la universidad de Montpellier era un importante centro de acogida de alumnos catalanes. En segundo lugar, es necesario subrayar el papel que jugaron las escuelas de la Junta de Comercio y la Academia de Ciencias de Barcelona como instituciones de transferencia de conocimiento. En este sentido es preciso destacar el trabajo de Francisco Carbonell Bravo, como una persona fundamental en este proceso de modernización del sector vinícola. Carbonell estudió en Montpellier durante los años 1800-1801 y llevó a Cataluña los nuevos conocimientos que transmitió a través de las *Memorias de Agricultura y Artes*, que publicó la Junta de Comercio entre 1815 y 1821.<sup>27</sup> Josep Roura, discípulo de Carbonell, sería otro de los nombres relevantes en la divulgación de las nuevas prácticas vitivinícolas.<sup>28</sup>

24. Chaptal (1801).

25. Lenormand (1824).

26. Nieto-Galan (1997).

27. Carbonell Bravo (1820).

28. Roura (1839); Abelló Güell (1995).

Seguramente mezclando prácticas tradicionales y las innovaciones aprendidas en Francia, Francisco Carbonell Bravo escribió un tratado de vinicultura en que reflexionaba y daba consejos sobre como cultivar, vendimiar, controlar la fermentación y el papel del azúcar en la misma, las técnicas para mejorar la graduación alcohólica y para evitar el agriado, las formas de elaboración y conservación, así como las prácticas de trascolar y clarificar. Al mismo tiempo, describe las técnicas para mejorar el color, dar olor al vino y mejorar la graduación. Entre ellas el aguardiente toma un papel destacado, indicando la necesidad de

mezclar aguardiente con los vinos a los cuales se intenta dar más fuerza para acomodarse al paladar de las gentes de ciertos pueblos y gran número de consumidores.<sup>29</sup>

Resulta difícil mantener la tesis de J. Simpson de una vinicultura primitiva hasta mediados del siglo XIX. Seguramente, comparada con la enología de fines de siglo, podría ser definida como poco científica, pero no se puede negar que circulaban nuevas formas de elaborar el vino. Y en estos tratados, aun sin base científica, los *cupages*, las mezclas y las prácticas para corregir los vinos se tratan con total normalidad. Estos cuidados y manipulaciones eran las que permitían exportar vino a países lejanos. Así, según palabras del propio Carbonell:

Las precauciones que se han tomado para trasegar los vinos, para clarificarlos con cola y para azufrarlos contribuyen mucho a su conservación. En los vinos que se destinan para embarcar a largas distancias, suelen tomarse aquellas precauciones. Es pues muy conveniente repetir y multiplicar dichas operaciones a fin de preservar los vinos de alterarse, y a este excelente modo de operar se debe el poder transportar los vinos a climas diferentes y hacerlos experimentar todas las varias temperaturas sin riesgo que sufran descomposición alguna.<sup>30</sup>

Encabezar los vinos para la exportación seguramente no era una novedad y sus prácticas ya eran conocidas, pero esta práctica adquiere un nuevo valor cuando se pone en relación con la mejora de los vinos y sus mezclas.

Carbonell dedica un capítulo íntegro a los vinos artificiales como si su producción fuera ya una práctica sino generalizada, sí conocida, siendo la base de la vinicultura posterior vinculada a los grandes almacenistas de vinos. En este capítulo se contemplan los vinos que no son elaborados con uva, sino a través de la fermentación de otros productos; la imitación de determinados vinos reconocidos en el mercado, y las falsificaciones de todo tipo.

29. Carbonell Bravo (1820).

30. Carbonell Bravo (1820), p. 211.

Conservar, corregir los defectos de los vinos, mejorarlos, mezclarlos, imitarlos y falsificarlos. La nueva industria irá en esta dirección y el aguardiente aparecía en muchas de las recetas que se daban a los vinicultores.

Josep Roura, discípulo de Carbonell, publicaba otro tratado en 1839, al que seguirán otros autores. La fecha es temprana y se reafirma en lo que ya era una realidad:

Estas diferentes especies de vinos circulan en el comercio a unos precios muy elevados lo que sin duda ha ocasionado al hombre industrial [...] a estudiar el modo de imitarlos [...] llegando al fin a tal perfección, que hoy día los fabrica tales que muchas veces los más conocedores en la materia llegan a dudar si son naturales o artificiales los que se les presenten.<sup>31</sup>

La mezcla de vinos empezaba a ser una práctica habitual y permitía imitar o adaptarse a los gustos de un determinado mercado. La base era el *calabre* o *arope* que se hacía mezclando «100 azumbres de mosto de uvas dulces y maduras y 18 azumbres de alcohol 33/34° Cartier», se dejaba descansar tres o cuatro días y finalmente se trascolaba. O como se imitaba el Oporto: «Vino calentado con el vapor (1 pipa), espíritu de 34 Cartier (12 azumbres) y infusión de nueces tiernas (3 azumbres)».<sup>32</sup> El aguardiente jugaba un papel destacado en todas las fórmulas de imitación y en las fortificaciones de vinos dulces y los destinados a exportación para evitar que el balanceo y el calor los perjudicase y para adaptarlos a los gustos de cada país. En Francia, por ejemplo, los vinos tenían que llegar a los 15°, en ultramar a los 16°, en los mercados de América del Sur a los 18° y en Brasil, a los 22°.<sup>33</sup>

El crecimiento de la exportación de vinos y de la práctica de las imitaciones y los *cupages* para adaptarse a los mercados internacionales incrementaron la demanda de aguardiente.

### **Aguardiente y comercio vinícola en la Cataluña del siglo XIX**

Como ya hemos apuntado, la historiografía catalana ha desarrollado la tesis de que a principios del siglo XIX, las exportaciones masivas de aguardiente fueron substituidas paulatinamente por la exportación de vino desde el puerto de Barcelona, especialmente hacia América. De hecho, después de la crisis exportadora provocada por la desaparición del mercado de aguardientes del norte de Europa y la crisis del mercado colonial a principios del siglo XIX, la

31. Roura (1839), p. 5.

32. Roura (1839), p. 13.

33. Giralt (1998), p. 246.

recuperación de las exportaciones se hizo lentamente, ajustadas a la necesidad de encontrar retorno a las importaciones de algodón que se necesitaba para la industria textil catalana.<sup>34</sup> Fue el puerto de Barcelona el que se especializó en la exportación de vino hacia Argentina, Uruguay y, sobre todo, Cuba, hasta el punto de que las exportaciones de vino del puerto de Barcelona a América superaron el 80% de las españolas hacia este destino, mientras que las exportaciones de vinos catalanes a países europeos tan solo representaban entre el 20 y el 40% sobre el total de las exportaciones vnicas españolas.<sup>35</sup> La explicación de este éxito exportador se deriva del conocimiento acumulado del mercado americano por parte de los marinos de la costa catalana, pero, sobre todo, por las prácticas vinícolas que, como hemos visto, hacían posible que los vinos llegasen en buen estado al puerto de destino, al reforzar sistemáticamente los vinos con aguardiente con la finalidad de aumentar su graduación y evitar que se agriasen durante el viaje. En segundo lugar, los *cupages* y mezclas, así como el uso sistemático de los arropes o calabres, hacían factible adaptarse a las características de diferentes mercados.<sup>36</sup>

Ahora bien, a pesar del protagonismo que adquirieron las exportaciones de vino común, es necesario preguntarse si la producción de aguardiente continuó jugando un papel destacado en la viticultura catalana. A la hora de buscar una respuesta a este interrogante, debemos tomar en cuenta diferentes factores: en primer lugar, no podemos perder de vista que producir aguardiente significaba consumir una gran cantidad de vino (4,5 cargas de vino para obtener una de aguardiente).<sup>37</sup> En segundo lugar, a lo largo de la primera mitad del siglo XIX, especialmente a partir de mediados de los años veinte, el avance experimentado por la superficie vitícola fue considerable.<sup>38</sup> Esta expansión del viñedo comportó un incremento sustancial de los excedentes, que ya debían ser importantes en la provincia de Tarragona, con un vino de baja calidad cuyo destino tradicional era el alambique.

De hecho, la crisis de las exportaciones de aguardiente no fue acompañada de un descenso paralelo de su producción, sino que esta simplemente se reorientó hacia otros mercados y hacia otros usos, que se derivaban de las

34. Valls-Junyent (2001a).

35. Ferrer Alòs (2019).

36. Josep Roura, el 1839, definía el *calabre* como «el licor que constituye la base principal de todos los vinos de mezcla». El *calabre* en frío se elaboraba con «100 azumbres de mosto de uvas dulces y maduras; 18 de alcohol de 33/34° Cartier» y se dejaba en reposo tres o cuatro días antes de la trascolación. El *calabre* en caliente se hacía haciendo hervir mosto hasta reducirlo a una cuarta parte y se añadía una octava parte de volumen de aguardiente 34° Cartier (Roura (1839), p. 34).

37. Véanse Francesc Valls, 2004, p. 292 y Agustí Segarra, 1993, p. 51. El cálculo siempre es una media en función de la graduación del vino y del tipo de aguardiente que se quiere producir. Podía oscilar entre 3,5 cargas para obtener una de aguardiente prueba de Holanda de 19,5° Cartier a 7,5 cargas para obtener una de aguardiente de 35° Cartier (Roura, 1839, p. 49).

38. Colomé y Valls-Junyent (1995).

nuevas prácticas vónicas. En primer lugar, buena parte de la producción de aguardiente se orientaba a encabezar los vinos generosos, lo que hizo que crecieran de forma significativa las exportaciones a Andalucía y a las zonas productoras de estos licores.<sup>39</sup> Un segundo factor a tener en cuenta a la hora de explicar la relevancia que continuó teniendo la producción de aguardiente en algunas comarcas catalanas durante buena parte del siglo XIX, lo encontramos en la práctica de reforzar los vinos que, como ya hemos indicado, se destinaban a la exportación y que debido a su debilidad necesitaban ser reforzados para aumentar su graduación alcohólica. Así, por ejemplo, en un informe de la Cámara Agraria de Tarragona firmado el año 1885, se indicaba que los vinos destinados a la exportación se reforzaban hasta aumentar cinco o seis grados de fuerza alcohólica y dos o tres grados los vinos destinados al mercado interior, tal como se observa en la tabla 1.

**TABLA 1** • Fuerza alcohólica de los vinos de la provincia de Tarragona en el año 1885

Partido	En estado natural	Destinado al mercado catalán	Destinado a la exportación
Vendrell	12º	14º	16-17º
Tarragona	10º	14º	16-17º
Reus	13º	14º	16-17º
Falset	14º	14º	18-20º
Gandesa	12º	14º	16-17º
Tortosa	12º	14º	16-17º
Valls	11º	14º	16-17º
Montblanc	11º	14º	16-17º

*Fuente:* Heras y Mas (1994), p. 37.

Respecto al volumen de producción de vinos y aguardientes, la información disponible para la primera mitad del siglo XIX es escasa. Así, disponemos de datos de exportación a América desde algunos puertos,<sup>40</sup> algunas balanzas de comercio del puerto de Barcelona a finales del siglo XVIII,<sup>41</sup> expediciones desde los puertos de Tarragona de vino y aguardiente entre 1800 y 1833 con un desglose de su destino<sup>42</sup> y algunos datos fragmentarios de co-

39. En el período de 1803 a 1806, las exportaciones de aguardiente al resto de España desde los puertos de Tarragona era el 9,5% del total. En los quinquenios posteriores llegará al 70,1% (1824-1826), al 60,1% (1815-1819) y 57,5% (1827-1832) (Valls-Junyent (2003)).

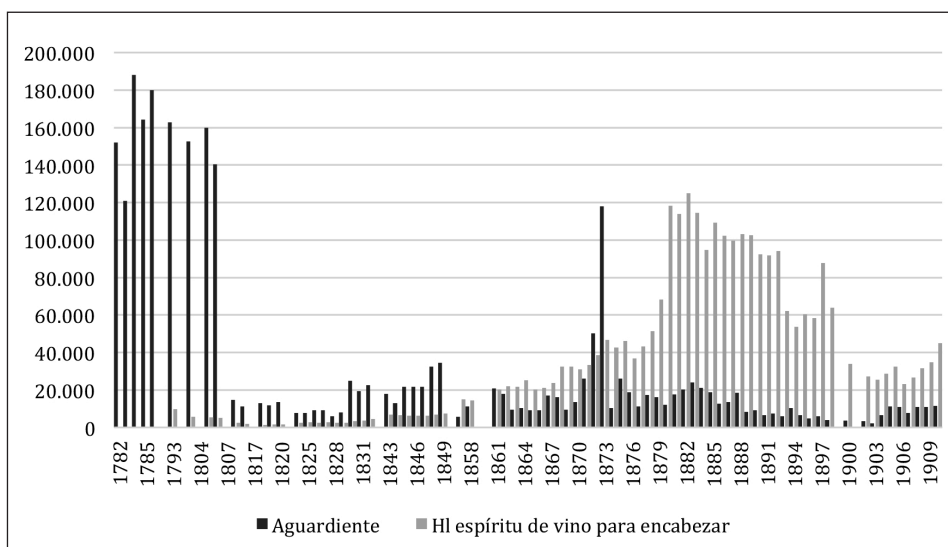
40. Delgado (1981).

41. Vilar (1964-1968, IV).

42. Valls-Junyent (2003).

mercio con América o exportación desde el puerto de Barcelona para 1843-1849.<sup>43</sup> Como puede verse son fuentes fragmentarias que no siempre se refieren al mismo ámbito. Para poder acercarnos lo mejor posible a la evolución de la exportación de aguardiente en este período hemos realizado algunas reelaboraciones suponiendo el peso de algunos puertos para poder dar datos de Cataluña. Con estos datos y la información que desde 1857 ofrecen las *Estadísticas del Comercio Exterior de España* hemos valorado el volumen de vino que era destilado y destinado al comercio exterior. Con este objetivo, en el gráfico 2 podemos observar el volumen de aguardiente exportado y la cantidad de espíritu de vino<sup>44</sup> utilizado para encabezar los vinos que se exportaban (hemos supuesto que los vinos que se exportaban salían con una media de 16°, aunque sabemos, como se observa en la tabla 1, que había lugares donde se demandaba más graduación)<sup>45</sup>. El resultado es muy ilustrativo: a prin-

**GRÁFICO 2** - Exportación de aguadiente y espíritu de vino necesario para encabezar los vinos que se exportaban desde Cataluña (1782-1910) (hl)



Fuente: Indicadas en el texto.

43. Madoz (1845); Figuerola (1849); Fradera (1987).

44. En la terminología de la época espíritu de vino era alcohol etílico de 95°, mientras que el aguardiente era un destilado que podía llegar a los 60°. Para encabezar los vinos tenemos que realizar los cálculos a partir de espíritu de vino.

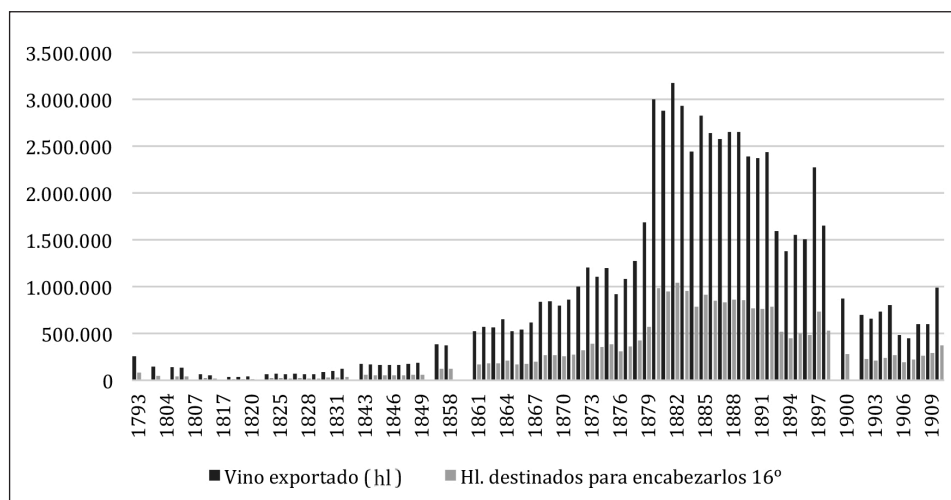
45. El cálculo realizado parte del supuesto que los vinos tenían una graduación media de 12°. Para incrementar la graduación hasta 16°, había que añadirle el 4% de espíritu de vino en volumen, lo cual suponía 4 hl de espíritu de vino por cada 100 hl de vino. A partir del volumen de vino exportado, podemos suponer el alcohol que se había utilizada para aumentar la graduación de dichos vinos. Los cálculos se realizan suponiendo que para obtener 1 hl de espíritu de vino de 95° había que destilar 8,333 hl de vino.

cipios del siglo XIX las exportaciones de aguardiente experimentaron un importante retroceso para recuperarse levemente a partir de 1840. Paralelamente, el incremento de las exportaciones de vino supuso la necesidad de cantidades importantes de espíritu de vino para encabezarlos, de manera que a partir de 1857 el volumen de espíritu de vino utilizado para encabezar los vinos exportados era superior al aguardiente exportado de forma directa.

Siguiendo con el ejercicio anterior, el gráfico 3 recoge la exportación de vinos en Cataluña desde 1793 hasta 1910 y el vino destilado para poder encabezarlos. El espíritu de vino necesario fue creciendo a medida que se consolidaba el cambio de modelo y el vino tomó todo su protagonismo. Así, llegaríamos a la conclusión de que debía destilarse una cantidad de vino equivalente a una tercera parte del vino exportado para poder ser encabezado. El modelo llega a su máxima expansión cuando la filoxera llegó a Francia y los comerciantes franceses tuvieron que recurrir a los vinos catalanes, entre otros. En ese contexto la producción de vino llegaría apenas para satisfacer la exportación por lo que tuvo que recurrirse con toda probabilidad a alcoholes artificiales, mucho más económicos. En resumen, a partir de los argumentos expuestos, cabe suponer que en la segunda mitad del siglo XIX la producción de aguardiente y espíritu de vino alcanzó volúmenes considerables, aunque en el tramo final tuvo que recurrirse a los alcoholes industriales, en buena medida importados.

Hasta este punto nos hemos centrado en la relación existente entre mercado exterior y producción de aguardiente en el siglo XIX. Poco sabemos del mercado interior. En este sentido, Francesc Valls proporciona información

**GRÁFICO 3** - Exportación de vino en Catalunya y vino necesario para producir el alcohol para encabezarlos (16°) (1793-1910) (hl)



Fuente: Indicadas en el texto.

sobre el destino de las expediciones salidas de los puertos de Tarragona en el primer tercio del siglo XIX, comprobando como una vez finalizadas las guerras napoleónicas la demanda española superó por primera vez la europea.<sup>46</sup> A mediados de siglo esta tendencia se había consolidado. Así, por ejemplo, en 1860, cuando el ferrocarril aún jugaba un papel marginal en la articulación del mercado interior, según la *Estadística General del Comercio de Cabotaje* los diferentes puertos catalanes expedían 117.351 hl de aguardientes con destino al mercado interior, lo cual equivalía al 85% de todo el aguardiente embarcado en dichos puertos. A la producción destinada a los puertos españoles deberíamos sumar la demanda local y aquella que se satisfacía por transporte terrestre, especialmente para el mercado de Barcelona.

En la tabla 2 y el mapa 3 podemos observar la relación de puertos catalanes en los que se expedían vinos y aguardientes con destino al mercado interior

**TABLA 2** - Expediciones de vinos y aguardientes de los puertos catalanes con destino al mercado interior en 1860

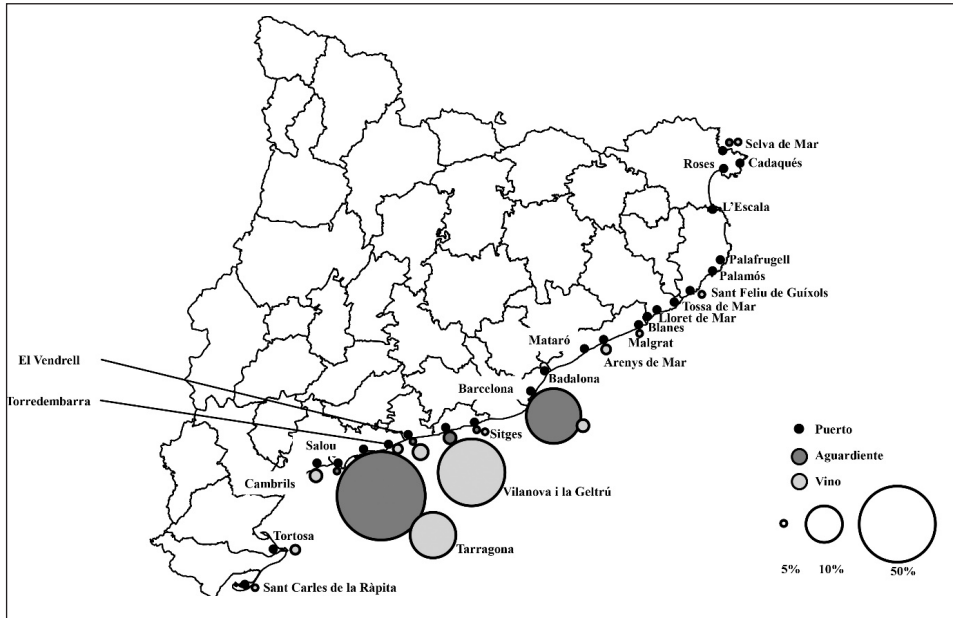
Puertos	Provincia	Vino común (hl)	Aguardientes (hl)	Vino común % sobre total	Aguardientes % sobre total
Barcelona	Barcelona	35.518	41.436	4,79	35,31
Arenys de Mar	Barcelona	10.683		1,44	
Malgrat	Barcelona	877		0,12	
Sitges	Barcelona	6.885	168	0,93	0,14
Vilanova i la Geltrú	Barcelona	328.123	4.977	44,24	4,24
Cadaqués	Girona	280	40	0,04	0,03
Sant Feliu de Guíxols	Girona	418		0,06	
Selva de Mar	Girona	1.022	110	0,14	0,09
Tarragona	Tarragona	225.941	68.260	30,47	58,17
Cambrils	Tarragona	1.277		0,17	
Salou	Tarragona	111	1.055	0,01	0,90
Sant Carles de la Ràpita	Tarragona	2.925		0,39	
Torredembarra	Tarragona	21.033		2,84	
Tortosa	Tarragona	32.480	999	4,38	0,85
Vendrell, El	Tarragona	74.048	306	9,98	0,26
Total		741.621	117.351	100,00	100,00

Fuente: Estadística General del Comercio de Cabotaje (1861).

46. Valls-Junyent (2003).



**MAPA 3** - Expediciones de vino y aguardiente por los puertos catalanes con destino al comercio de cabotaje (1860)



Fuente: Elaboración propia a partir de la *Estadística General del Comercio de Cabotaje (1860)*.

en 1860. En el caso de los vinos destaca una franja costera que comprendía los puertos de Vilanova i la Geltrú (donde se embarcaban los vinos producidos en las comarcas del Garraf, Alt Penedès y Anoia), el puerto de El Vendrell (vinos del Baix Penedès) y el de Tarragona (vinos de las comarcas del Alt y Baix Camp y del Tarragonès, principalmente), entre los que sumaban el 84,69% de los vinos expedidos con destino al mercado interior. Diferente es el mapa que nos ofrecen las expediciones de aguardientes con destino al mercado interior. En este caso el embarque de aguardientes se concentraba en dos puertos, el de Barcelona y, principalmente, Tarragona, por donde encontraban salida el 58% de los aguardientes catalanes embarcados con destino al mercado interior.

Los valores expuestos en la tabla 2 evidencian que a mediados del siglo XIX Tarragona se había convertido en el puerto catalán de referencia por lo que respecta a las expediciones de productos v́nicos con destino al mercado interior. Pero ¿cuáles eran los puertos de destino de estas expediciones de vino y aguardiente? La *Estadística General del Comercio de Cabotaje* no especifica los puertos de destino por productos, lo cual nos obliga a plantear, de nuevo, una simple aproximación partiendo del caso de Tarragona, donde el valor de los vinos y aguardientes embarcados equivalía al 58% del valor de todos los productos que encontraban salida por su puerto.

Así, en la tabla 3 comprobamos que el comercio interior catalán era el principal destino de las embarcaciones que salían del puerto de Tarragona en barcos de cabotaje, destacando en este sentido el puerto de Barcelona, que acumulaba cerca del 70% del comercio del puerto de Tarragona con el resto de los puertos catalanes. La segunda área peninsular en importancia para el cabotaje tarraconense eran los puertos valencianos, destacando los puertos de Valencia, Alicante, Vinaroz y Benicarló. Andalucía también jugaba un papel destacado para las embarcaciones que partían del puerto de Tarragona. En este caso cabe destacar los puertos de Sevilla y de Cádiz donde se enviaba el aguardiente con destino a las bodegas gaditanas.

A este comercio de cabotaje deberíamos añadir el volumen de aguardiente transportado por arrieros y carreteros para abastecer el consumo de comarcas interiores o de Barcelona. Tampoco podemos obviar la salida de aguardientes catalanes hacia el mercado aragonés, especialmente por los puertos fluviales de Mora de Ebro, Flix y Tortosa (segundo puerto catalán en importancia para el cabotaje del puerto de Tarragona), así como algunos mercados del interior de Cataluña estrechamente relacionados con comerciantes aragoneses, como el mercado de Cornudella, pueblo vitícola de la comarca del Priorat, donde se «celebran mercados los martes y viernes de cada semana en los que se acopia gran cantidad de trigo que conducen los arrieros del Urgel y de Aragón».<sup>47</sup> Relaciones que se intensificarían con la llegada del ferrocarril.

**TABLA 3** • Principales puntos de destino de los barcos salidos del puerto de Tarragona en el comercio de cabotaje (% sobre el total de toneladas embarcadas en 1860)

Destino	% sobre total t	% sobre total t sin contar Cataluña
Andalucía	9,5	24,0
Asturias	0,2	0,5
Baleares	1,5	3,8
Canarias	0,2	0,4
Cantabria	5,5	14,0
Cataluña	60,5	
Galicia	3,2	8,2
Murcia	1,6	3,9
País Vasco	0,6	1,6
País Valenciano	17,2	43,5
Total	100,00	100,00

Fuente: Estadística General del Comercio de Cabotaje (1860).

47. Ruíz; Cliviller (1846), p. 146.

## Territorio y producción de aguardiente en el siglo XIX

Durante la primera mitad del siglo la producción de aguardientes se había modernizado con la introducción de los alambiques de destilación continuada. En efecto, las *Memorias de Agricultura* describen con detalle los nuevos alambiques de destilación continua, y sabemos que en 1815 el aparato de Adam, inventado en 1801, era copiado por artesanos locales del Camp de Tarragona y de Mallorca.<sup>48</sup> También tenemos constancia de que en 1801 Joan Jordana Elías, un licorista local, proponía a la Junta de Comercio la construcción de un alambique de destilación continua, que entró en funcionamiento en 1805. Este mismo licorista posteriormente presentó diferentes propuestas con el objetivo de mejorar la destilación. En 1821 había en Cataluña ochenta aparatos de destilación continua, lo cual es una clara muestra del interés que existía por la producción de aguardiente y por las mejoras tecnológicas que se estaban produciendo en los principales centros productores de Europa.<sup>49</sup>

Respecto a la geografía aguardentera de la Cataluña del siglo XIX, de nuevo la escasez de fuentes estadísticas nos obliga a recurrir a fuentes descriptivas. En este sentido, la información publicada en el *Diccionario geográfico-estadístico-histórico de España y sus posesiones de Ultramar*, de Pascual Madoz,<sup>50</sup> nos permite cierta aproximación a la implantación de la industria del aguardiente en Cataluña. Así, en la tabla 4 y el mapa 3 podemos observar que según dicha fuente la provincia de Tarragona concentraba cerca del 66% de las fábricas de aguardiente de Cataluña, convirtiéndose de esta manera en la principal zona productora del país, seguida por la provincia de Barcelona donde se localizaba el 21% de dichas fábricas. Centrándonos en la provincia de Tarragona, en la tabla 5 comprobamos como la producción de aguardiente se concentraba en cuatro comarcas, Priorat, Conca de Barberà, Tarragonès

**TABLA 4** • *Fábricas de aguardiente en Cataluña (1845)*

Provincia	N.º fábricas	% sobre total
Barcelona	68	21,25
Girona	8	2,50
Lleida	33	10,31
Tarragona	211	65,94
Total	320	100,00

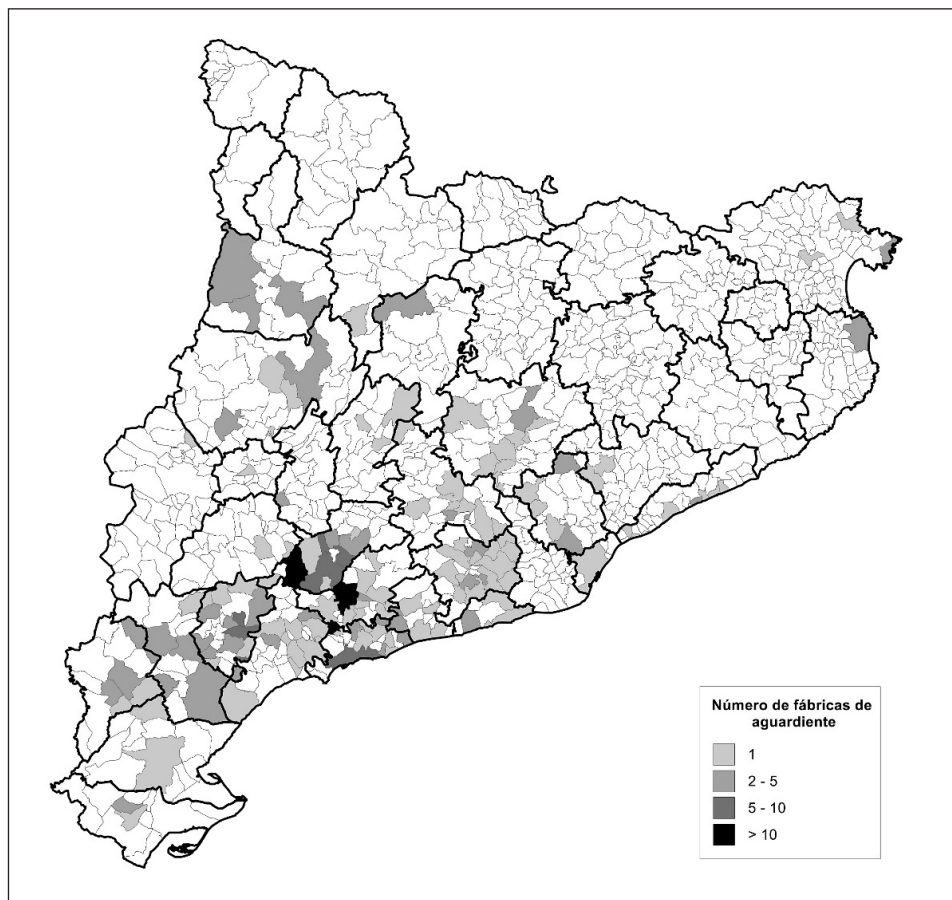
Fuente: Madoz (1845).

48. Nieto-Galán (1997), p. 26.

49. Nieto-Galán (1997), p. 31.

50. Madoz (1845).

**MAPA 4 • Fábrica de aguardiente en Cataluña (1845)**



Fuente: Elaborado a partir de Madoz (1845).

y Alt Camp, destacando especialmente las dos primeras, donde se habían instalado el 45% de las fábricas de aguardiente de la provincia.

En resumen, a mediados del siglo XIX la producción de aguardiente se había concentrado en buena medida en las comarcas tarraconenses, a pesar de que también se mantenía en algunas zonas vitícolas de la provincia de Barcelona, como el Bages o el Penedès. Este modelo geográfico se acentuaría en la década de 1860, cuando, según los datos obtenidos en la *Guía fabril y industrial de España* de Giménez Guted,<sup>51</sup> la producción de aguardiente también se había extendido por las comarcas tarraconenses de la Ribera d'Ebre y el Montsià.

51. Gimenez Guted (1862).

**TABLA 5** • *Fábricas de aguardiente en las diferentes comarcas de la provincia de Tarragona*

Comarca	Fábricas de aguardiente	% sobre total fábricas de aguardiente
Priorat	49	23,22
Conca de Barberà	46	21,80
Tarragonès	35	16,59
Alt Camp	32	15,17
Ribera d'Ebre	14	6,64
Baix Camp	12	5,69
Terra Alta	10	4,74
Baix Penedès	8	3,79
Montsià	3	1,42
Baix Ebre	2	0,95
Total	211	100,00

Fuente: Madoz (1845).

El incremento del número de destilerías que se observa entre 1845 y 1862 se debe básicamente a dos factores: la proliferación de pequeñas destilerías vinculadas a la producción local y, en segundo lugar, la incidencia de las empresas vnicas vinculadas a la exportación de vinos, demandantes de aguardientes para encabezar sus caldos. La *Estadística Industrial y Agraria* de 1876 nos da algunas pistas referentes al incremento de destilerías en aquellos años. De esta forma, a través de dicha fuente documental disponemos de datos referentes a siete municipios de la comarca del Priorat<sup>52</sup> con un total de trece destilerías. La mayor parte de ellas se fundaron entre 1830 y 1870, tratándose de destilerías que tan solo trabajaban unos tres meses al año, durante los cuales ocupaban a una o dos personas con una producción que se situaba entre los 100 y los 250 hl. Se trata de destilerías vinculadas a la producción local, que seguramente aprovechaban el vino que se había deteriorado en las botas en un contexto de expansión del viñedo. La producción se destinaba al mercado local o se vendía a empresas más importantes, como la de Josep Bové, de Falset (comarca del Priorat), que producía anualmente 1.800 hl de aguardiente de 25° en una destilería fundada el año 1865. Estas últimas serían las que abastecían de aguardiente a los grandes comerciantes de vino.<sup>53</sup>

52. Los municipios de la comarca del Priorat que aparecen en la *Estadística Industrial y Agraria* de 1876 son: Fatarella, Lloà, Falset, Porrera, Cornudella, Marçà y Cabacés.

53. Arxiu Històric de Tarragona (AHT), Fondo Cambra Agrària, Estadístiques Agrícoles i Industrials.

En los años ochenta del siglo XIX, poco antes de la irrupción de la filoxera en los viñedos catalanes, el Gobierno Civil de la provincia de Tarragona encargó una encuesta para conocer el estado de la industria aguardentera en la provincia, preguntando por la producción de vino destinada a elaborar aguardiente. Los resultados obtenidos a través de las respuestas de los municipios tarraconenses (tabla 6) muestran que el sector aún tenía un peso importante en las comarcas del Alt Camp y de la Conca de Barberà, donde se destinaban cerca de 60.000 hl de vino a la producción de aguardiente, lo que equivalía a poco más de dos terceras partes de aguardiente producido en la provincia de Tarragona.

**TABLA 6** - *Hl de vino destinados a la producción de aguardiente en las comarcas de la provincia de Tarragona (1884)*

Comarca	Hl vino
Alt Camp	35.782
Baix Camp	1.034
Baix Ebre	5.260
Baix Penedès	4.040
Conca de Barberà	24.005
Montsià	6.560
Priorat	4.048
Ribera d'Ebre	2.005
Tarragonès	6.470
Terra Alta	2.049
Total comarques Tarragona	91.252

*Fuente:* Arxiu Històric de Tarragona, Fondo Cambra Agrària Provincial de Tarragona, lligalls 80; 144.

En el primer tercio del siglo XX la provincia de Tarragona continuó jugando un papel destacado en la producción de alcohol vínico.<sup>54</sup> El mantenimiento de este sector está vinculado, en buena medida, con la demanda de los grandes comerciantes de vinos vinculados con los mercados exteriores, comerciantes que se convirtieron en un elemento determinante a la hora de explicar el incremento del número de destilerías que se detecta a lo largo del siglo XIX. En este sentido, destaca la figura de August de Muller y de Ruinart y la empresa que fundó en 1851.

54. Soler Becerro (2015).

## Aguardiente y *coupage*: los Muller de Tarragona

La tradición aguardentera de las tierras de Tarragona y las nuevas prácticas vinícolas del *coupage* explican la localización alrededor del puerto de Tarragona de empresas que se dedicaban masivamente a la exportación de vinos de todo tipo a los mercados americanos y a diferentes partes de Europa. Estas empresas desarrollaron una compleja cultura del *coupage* en la que el aguardiente jugaba un papel esencial.

La documentación de la casa Muller de Tarragona<sup>55</sup> nos permite conocer las prácticas de estas empresas. La familia Muller formaba parte del núcleo de comerciantes franceses, holandeses e ingleses que ya en el siglo XVIII estaban relacionados con los comerciantes y productores locales. August Muller, que tenía intereses en la Champagne, manifestaba en 1850 la intención de crear una casa de comercio para la exportación de vinos tintos parecidos a los de Burdeos, de muy buena calidad, y también de champán, proyecto que abandonó pronto.<sup>56</sup> En 1854 concretaba el proyecto con la formación de la Sociedad Muller, Hebrand y Cia, que empezó a comerciar con aguardientes que adquirirían a terceros y a hacer *coupages* de vinos para enviar a diferentes mercados extranjeros. Sin duda alguna, los vinos de las comarcas tarraconenses presentaban buenas expectativas para el nuevo mercado mundial de vinos que se iba configurando en la segunda mitad del siglo XIX.

La empresa necesitaba vino y aguardiente. Las comarcas de Tarragona producían mucho vino para quemar, pero también había zonas que lo producían de calidad suficiente para convertirse en materia prima necesaria para los *coupages*. Con la finalidad de garantizarse los suministros necesarios de vino y aguardiente, Muller optó por establecer una relación de dependencia con los productores locales y, también, por construir y controlar destilerías en las principales comarcas productoras. Respeto al primer punto, Muller arrendaba lagares y bodegas de pequeños productores, de manera que acababa controlando su producción. Por otro lado, estos viticultores se vinculaban a Muller por el hecho de que la compañía avanzaba capital a cuenta de la vendimia, al mismo tiempo que les vendía azufre para combatir el oídio.<sup>57</sup> Esta estructura no presentaba grandes diferencias respecto a las redes de aguardiente del siglo XVIII.

En cuanto al suministro de vinos, los Muller definieron claramente las zonas de abastecimiento en función de la calidad de los vinos que serían necesarios posteriormente para los *coupages*.<sup>58</sup> En la tabla 7 se indica la proceden-

55. Se conserva íntegramente en el AHT.

56. Valls-Junyent (2017).

57. Nagel (2019), p. 276.

58. AHT, fondo Muller, legajo «compra de vinos».

**TABLA 7** • *Procedencia del vino entrado en los almacenes de A. de Muller (1862-1863)*

Comarca	Productores	Hl	% sobre total vino entrado
Alt Camp	4	1.079,2	6,7
Baix Camp	2	214,2	1,3
Conca de Barberà	10	2.404,6	15,0
Priorat	4	6.201,8	38,6
Tarragonès	8	2.764,4	17,2
Baix Penedès	1	123,0	0,8
Total Cataluña	29	12.787,2	79,5
Aragón	15	3.002,5	18,7
Valencia	1	287,2	1,8
Total fuera de Cataluña	16	3.289,7	20,5
Total	45	16.076,9	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de AHT, Fondo Muller. Legajo «compra de vinos».

cia del vino que entraba en sus bodegas en los años 1862 y 1863. Entre 22 proveedores aportaron 16.076 hl de vino: 19 vendieron a la empresa menos de 100 hl (5,1% del total del vino), 18 entre 100 y 500 (24,24%); 4 entre 500 y 1.000 (17,7%) y 4 más de 1.000 (52,96%). Estos cuatro eran Gonsé y Mateu que vendía a Muller vino de cariñena (1.021,9 hl); Josep Brumet, de Constantí, comarca del Tarragonès (1.375,4 hl); Magí Casanovas, de Montblanc, Conca de Barberà (1.423,9 hl) y el que más vino entraba en los almacenes de Muller era Francesc Perpinyà, de Porrera, en la comarca del Priorat (4.692,94 hl). Había, pues, un grupo de grandes proveedores que aportaban cantidades importantes que se convertían en vinos de referencia dentro de la casa.

El vino que adquirían los Muller procedía de tres zonas diferentes: el 79% se compraba a los productores de las comarcas tarraconenses, especialmente a los del Priorat (38,6%), del Tarragonès (17,2%) y de la Conca de Barberà (15%); el resto procedía mayoritariamente de Aragón (Cariñena y Somontano) (18.7%) y una pequeña parte de Benicarló (Valencia) (1,8%). Cabe destacar que en la documentación aparecen los vinos en función del pueblo de procedencia o del viticultor, indicando una determinada aptitud por unos ciertos *coupages*. Así, se detalla «vino del Munté», «vino de Constantí», «vino del Priorat», «vino de Montblanc» o «vino de Cariñena», «vino blanco Castellví» o «vino de la Selva». Estas indicaciones muestran el conocimiento de las diferentes características de los vinos que se adquirían en cada zona, y de aquellos que serían la base de las mezclas a las que nos referiremos más adelante.

La otra materia prima era el aguardiente. El libro «mayor o cuentas de género del almacén» de los años 1862-1863 registra las entradas y salidas de di-



ferentes géneros, entre los que destacan diversas variedades de aguardientes.<sup>59</sup> El primer *ítem* se refiere a «entrada aguardiente Pedro Domecq».<sup>60</sup> Esta entrada específica se relaciona con uno de los socios, pero indica también la importancia de la producción de aguardiente para exportar con dirección a Andalucía con la finalidad de hacer los *coupages* de los vinos de Jerez y Málaga. Este sería uno de los destinos de los aguardientes producidos en Tarragona. La documentación también explicita entradas y salidas de «Holanda», «rectificado» y «espíritu 35°».<sup>61</sup> Así, entre 1862-1863, diferentes productores de aguardiente de las comarcas del Alt Camp, la Conca de Barberá y el Baix Camp enviaron a Muller 8.136,47 hl de aguardiente, entre los que destacaba el aguardiente refinado, que equivalía al 45,9% sobre el total del aguardiente entrado en los almacenes de Muller (tabla 8). De estas remesas, el aguardiente destinado a Pedro Domecq representaba el 44% sobre el total de destilados adquiridos.

**TABLA 8 • Entradas de aguardiente en los almacenes de A. de Muller (1862-1863)**

	Diversos destinos (hl)	Con destino a P. Domecq (hl)	Total hl	% según tipo destilado	% destilados destino P. Domecq
Holanda	1.517,18	1.150,87	2.668,05	32,79	43,14
Refinado	1.612,65	2.122,10	3.734,75	45,90	56,82
Espíritu 35°	1.413,17	320,50	1.733,67	21,31	18,49
Total	4.543,00	3.593,47	8.136,47	100,00	44,17

Fuente: AHT, Fondo Muller, legajo 1076.

Simultáneamente al aguardiente destinado específicamente a Pedro Domecq de Cádiz, entraron en el almacén tres tipos distintos de aguardiente. Los «refinados», producto de una segunda destilación, eran el principal tipo de aguardiente adquirido, seguido del «Holanda», de mayor graduación. El «refinado» se destinaba a «refuerzo [de]pipas de vino de Benicarló», «refuerzo pipas vino de Aragón», «para lavar pipas portuguesas», «para dar color con baya», «refuerzo vino Brunet», «refuerzo vino Somontano».<sup>62</sup> También destaca el «espíritu 35°», que servía para reforzar vinos con destino a diferentes puertos de Andalucía y para las diferentes operaciones de *coupages* que se

59. AHT, Fondo Muller, «mayor o cuentas de géneros del almacén», legajo 1076.

60. En 1872, Pedro Domecq era socio de la compañía con 100.000 pesetas de capital (Valls-Junyent (2001)).

61. En los libros de Muller se utiliza la pipa como medida principal. Una pipa se dividía en 4 cargas y cada carga en 16 «cuarteroles». Las entradas destinadas a Pedro Domecq se expresan en pipas y las otras entradas en «cuarteroles». Una carga equivalía a 1,214 hl. Por tanto, una cuarterola equivalía a 82,3 litros (Alsina, Feliu y Marquet (1990)).

62. AHT, Fondo Muller, legajo «almacén. Ordenes para efectuar 1867».

realizaban en los almacenes. Finalmente, se hace referencia al «espíritu fino» de 38 a 40°, del que desconocemos su origen, ya que tan solo constan las salidas directas hacia Cádiz y, en menor medida, Málaga.

La documentación permite trazar un perfil de los productores de aguardiente. En 1862-1863, de los 48 productores identificados, 31 producían menos de 50 hl; 6 entre 50 y 100, y solo 4 estaban por encima de dicha cantidad. Entre estos destacan, especialmente, Moncusí, de Valls (Alt Camp), que aportaba 1.524,6 hl y, con una cantidad notablemente inferior, Antonio Robusté, también de Valls, con 258,2 hl. En conjunto, el aguardiente producido equivalía a quemar 36.614 hl de vino, más del doble del vino que había entrado para ser comercializado.

La necesidad de un volumen tan importante de aguardientes para exportar y para realizar mezclas en los almacenes comportó cambios en el sistema de producción. A partir del segundo semestre de 1863 aparecen anotaciones de «Montblanc nuestro», indicando que se trataba de aguardiente de producción propia. Progresivamente, los Muller fueron creando sus propios centros de destilación dispersos por el territorio. De esta forma accedían a parte de la producción de las tierras de poniente a través de una destilería, donde recogían el vino de buena parte de los municipios de la comarca del Pla d'Urgell (provincia de Lleida).<sup>63</sup> También poseían destilerías en las principales zonas productoras de las comarcas tarraconenses, como Montblanc (recogiendo la producción de la comarca de la Conca de Barberà) o Vila-rodona (Alt Camp). En este último caso, sabemos que la destilería disponía de

«1 máquina destiladora Antigua, 1 columna destilatoria y máquina continua, 1 caldera para hacer calabrés, 1 caldera vapor sistema Antigua, 1 caldera vapor sistema Ymberta, y una prensa».

Respecto al volumen de producción que movían estas destilerías, debemos tener presente que en el caso de Vila-rodona, en el ejercicio correspondiente a los años 1883-1884, la destilería adquirió a centenares de campesinos de la comarca un total de 15.273 hl de vino, 321 hl de alcohol, 407 hl de aguardiente refinado y 144 hl de aguardiente de Holanda, por un valor total de 184.052 pesetas. Por otro lado, estas destilerías se especializaban en la elaboración de determinados productos, como en el ya citado caso de Vila-rodona, especializados en la obtención de mistelas y calabrés, para el cual era necesaria la compra de huevos y sangre.<sup>64</sup>

63. Esta destilería se hallaba en el municipio de la Fondarella, en la comarca del Pla d'Urgell, provincia de Lleida. AHT, Fondo Muller, legajo 7808.

64. AHT, Fondo Muller, legajo 7120.

En resumen, la producción de aguardiente consistía en una de las principales actividades de los Muller en la segunda mitad del siglo XIX, aguardiente que destinaban a ventas directas a los productores andaluces de Jerez y Málaga para encabezar sus vinos; a reforzar de forma sistemática los vinos que entraban en la casa y, en tercer lugar, a las diferentes operaciones finales de *coupage* que daban el *bouquet* necesario para la exportación.

Los comerciantes de vinos hubiesen podido limitar su actividad a la compra de vino a los productores de su entorno, asegurándose una determinada calidad, reforzarlos de forma sistemática y ponerlos a la venta. Pero esto no era suficiente. Cada mercado solicitaba tipos de vinos diferentes y, por tanto, era necesario dar un paso más: mezclar estos vinos y elaborar un producto totalmente diferente en función del destino y de los pedidos de los distribuidores locales. En este punto, la innovación enológica estaba en los *coupages* más sofisticados y una gran habilidad en realizar las mezclas. Es en este punto donde adquieren todo el sentido las publicaciones enológicas del primer tercio del siglo XIX, donde ya se describían las mezclas necesarias para obtener todo tipo de vinos. Y esta es la clave del éxito de las compañías exportadoras de vino de la zona de Tarragona.

Los libros *Almacén. Órdenes para facturar* son la base para entender las características de los vinos elaborados por August Muller. Observemos el libro correspondiente al año 1867 como ejemplo de estas prácticas y muestra de la complejidad de las mismas. Es muy difícil sistematizar la información debido a la gran cantidad de variantes, de manera que nos limitamos a aportar algunos ejemplos. Uno de los primeros trabajos que se realizaba en el almacén era la mezcla de los vinos que se habían adquirido. Se trataba de una primera preparación genérica para determinados mercados, que se depositaba en «cubas» que servían para realizar el *coupage* definitivo para ser enviado posteriormente a los distribuidores internacionales. Observemos algunos ejemplos:

**Ejemplo 1**

**15.abril.1867. B. Cuba n. 7. Mezcla para Inglaterra**

28 pipas Priorato Cuba n. 1  
30 pipas de La Selva  
18 pipas Priorato Cuba n. 6  
30 pipas vino blanco A  
16 pipas mistela Redon (era un productor)  
14 pipas mistela de la viña  
30 pipas Priorato Cuba n. 2  
30 pipas mistela Priorato  
10 jerezanas espíritu para refuerzo al lagar

**Refuerzo:** Antes de echar al lagar se añadirá a cada pipa:

½ Cortan color K  
4 porrones cereza vieja  
2 porrones cereza nueva  
4 cortanes espíritu ordinario  
Mezclar bien en cada pipa luego cada 3 en el lagar.

**Ejemplo 2**

**17.10.1867. G. Vinos blancos en un lagar**

65 pipas vino blanco Ballester de Vallmoll (era un productor)  
7 pipas vino blanco de Castellví (otro productor)  
12 pipas vino blanco de Boada de Vilafranca (otro productor de otra zona)  
2 pipas vino blanco sacado de turbios

**Reforzando** cada pipa con 2 cortanes espíritu fino de observación y añadiendo una copita de 5 cl. De la Dama Juana T

**Clarificación** después en el lagar y 2 papeletas polvos Appert por pipa más 10 cl. T después y remenar bien la cubà n. 4. Se llena de esta mezcla y se clarifica con polvos Julien 2 paquetes y se añaden los 10 cl. T por pipa.

Cada pedido requería un tratamiento específico, en ocasiones simples, en otras más complejos. Recibían el nombre de «operación», con un número que los identificaba. En primer lugar, se describía el destino del vino, «para embarcar para Marsella», «para el buque holandés Predin para Hamburgo», «para Londres», «para Lyon»... En segundo lugar, se indicaba como debían ir pintadas y marcadas las botas que se enviaban según la demanda del cliente: «2 pipas H.T.C. al fondo con tintas, la marca de fuego a la cara al lado de la bolonyesa», «Forrester Purejuice, marcas de fuego al fondo y IBC sobre el tapón», «A de Muller y Cía. al fuego al fondo, A.M. pintura blanca y cortado a la bolonera».

A continuación, se señalaba como debían ser rellenadas las botas de cada pedido. Todas eran diferentes y específicas del tipo de vino de «mezcla» que se quería elaborar para enviar al cliente. La sofisticación y complejidad eran realmente notables. Observemos algunos ejemplos de segundo *coupage*:

**Ejemplo 1. Segundo cupage.****4.enero.1867. Para Londres.**

10 pipas 4 medias 8 cuartas portugueses  
llenarlas con

- 3 ½ espíritu 35º
- 32 corteroles de Priorato de la Cuba n. 2
- rellenar vino de la Selva
- ½ Cortan de cereza (aguardiente de cereza).

**Ejemplo 3. Para Burdeos**

8 pipas bordeleses vino tinto ordinario lo más colorado posible alcoholizado al 18 a 20º dirigido por Cette

**Ejemplo 4. Para Nueva York.**

50 pipas oporto llenarlas de vino dulce Priorato de 7º de Falcet y refuerzo 10% espíritu con dos cortanes mistela de baya por cuarterola.

**Ejemplo 2. Para Montreal por Cammy Scott**

a/ 6 porrones refuerzo espíritu 35º por cuarterola

Vino dulce Priorato 3º Cuba n. 2

b/ 1/3 Priorato seco

1/3 vino Vendrell

1/3 bajos Constanti y valls buen color con un Cortan de refuerzo espíritu por cada media pipa

c/ 5 ½ mistela blanca Montblanc

8 ½ Mistela negra Priorato

6 porrones espíritu 35º

2 porrones espíritu cereza

En función del destino y del cliente se escogía un vino u otro, una mezcla u otra hecha en uno de los grandes toneles, se reforzaba con alcohol y se le daba color con bayas o aguardiente de cereza. Muchos de estos vinos eran imitación Porto o imitación *Cognac*. De hecho, estas prácticas serían la base de la expansión del comercio de vinos de Tarragona una vez entrados en el siglo XX.<sup>65</sup>

A pesar de que tan solo hemos utilizado un año a la hora de analizar los métodos de August Muller y de los cambios que comportó posteriormente la invasión filoxérica, lo cierto es que, a principios del siglo XX, Tarragona había suplantado al puerto de Barcelona en cuanto a volumen de exportación de vinos, gracias, como ya hemos visto, a los complejos *coupages* a que eran sometidos sus vinos. Este hecho comportó que la viticultura tarraconense continuase dividida entre aquellos viticultores que producían vino de baja calidad, destinado a las destilerías, y aquellos que se especializaron en la obten-

65. En Tarragona había, en 1885, 47 casas de comercio que trataban con Francia, 21 con Inglaterra, 13 con Alemania, 5 con Holanda, 9 con Suecia y Noruega, 5 con Suiza, 6 con Rusia, 8 con Italia, 5 con América Central, 13 con el Río de la Plata, 7 con Canadá, 2 con Brasil, 2 con la Habana, 2 con la Guayana Inglesa y 1 con Ecuador. Giralt (1998), pp. 231-233. Algunos de estos comerciados afincados en Tarragona tenían nombre francés, alemán o suizo (Mercier, Muller, Violet, Pitoiret, Peiron, Goujill...) (Alió Ferrer (2010)).

ción de vinos óptimos para el *coupage*. A finales del siglo XIX, a esta doble especialización deberíamos añadir los conflictos creados por la difusión del alcohol industrial.<sup>66</sup>

## Conclusiones

Algunas regiones catalanas se especializaron en el siglo XVIII en la producción de aguardiente, exportado desde los puertos de la provincia de Tarragona, especialmente Salou, hacia los mercados del norte de Europa y de las colonias americanas. Este comercio desarrolló una estructura específica basada en pequeños productores que vendían sus uvas a payeses acomodados, menestrales y agentes locales que realizaban la primera destilación del vino; posteriormente, un segundo nivel de comerciantes de las grandes ciudades realizaba una segunda destilación que vendían a compañías de Barcelona o extranjeras, que eran las encargadas de comercializar el producto. Una estructura productiva claramente orientada al mercado.

A fines del siglo XVIII, la crisis política europea, los cambios de hábitos de consumo y la protección de mercados y, a principios del XIX, la pérdida de las colonias americanas desorganizaron los mercados de aguardiente, reduciéndose notablemente su producción. La historiografía catalana ha señalado que la exportación de vino, especialmente al continente americano, tomó lentamente el relevo de las antiguas exportaciones de aguardiente.

Este relevo fue posible gracias a la nueva viticultura, que facilitó, por un lado, los instrumentos necesarios para la conservación de los vinos, y, en segundo lugar, la elaboración de vinos adaptados a los diferentes mercados gracias a los *coupages* y vinos de imitación. Fue en este marco en el que la producción de aguardiente volvió a jugar un papel fundamental para el encabezamiento de los vinos que se destinaban a la exportación y para todo tipo de *coupages* e imitaciones, para las que resultaban un ingrediente indispensable.

En el siglo XIX, por lo tanto, la producción de aguardiente no reculó. A lo largo de estas páginas hemos aportado datos referentes a la expansión territorial de las destilerías y, a través del ejemplo de la empresa Muller, hemos mostrado la importancia de la producción de aguardiente a la hora de encabezar los vinos de Jerez y Málaga o los que eran exportados a otros mercados europeos y americanos. De esta forma, el incremento de las exportaciones de vino desde Tarragona, antes de la filoxera, se explica por las nuevas prácticas vinícolas: producción de aguardiente para todo tipo de mezclas, *coupages* diversos que permitían producir imitaciones y todo tipo de variedades y vinos que los mercados demandasen. Al mismo tiempo, las empresas vitícolas man-

66. Puig Raposo (1984) y (1994); Pan-Montojo y Puig Raposo (1995).

tuvieron las prácticas organizativas impuestas por los productores de aguardientes del siglo XVIII: canalizaban la producción de vino y aguardiente a través de una red local de pequeñas y medianas explotaciones vitícolas.

En resumen. A lo largo del siglo XIX se consolidó un modelo de viticultura comercial, especialmente en las tierras de la provincia de Tarragona, basado en la producción de aguardiente y en el *coupage* e imitaciones de vinos, para obtener diversas variedades de vinos con una elevada demanda, tanto en el mercado interior peninsular como en el mercado exterior. En este modelo jugaron un papel determinante las grandes compañías, como los Muller, que llegaron a controlar la producción vínica a través de la implantación en el territorio y del control de las redes de pequeños y medianos productores locales.

## Bibliografia

- ABELLÓ GÜELL, Teresa (1995). «L'enologia i l'escola de química de la Junta de Comerç», en AA. DD., *Jornades sobre la viticultura a la Conca Mediterrània*, Facultat de Filosofia i Lletres de la Universitat Rovira i Virgili, Tarragona, pp. 199-205.
- AA. DD. (1856). *Diccionario de artes y manufacturas*, Est. Tip. Fco. P. Mellado, Madrid.
- ALIÓ FERRER, Joan (2010). *El comerç i l'exportació de vi a Tarragona*, Arola, Tarragona.
- ALSINA, Claudi; FELI, Gaspar; MARQUET, Lluís (1990). *Pesos, mides i mesures dels Països Catalans*, Curial, Barcelona.
- BENAVENTE, Jaime; NICOLAU, Roser (1990). «La població», en NADAL, Jordi; MALUQUER, Jordi; SUDRIÀ, Carles; CABANA, Francesc, *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, Enciclopèdia Catalana, Barcelona, vol. 2, pp. 11-119.
- CARBONELL BRAVO, Francisco (1820). *Arte de hacer y conservar el vino, con una noticia acerca de la fabricación del vinagre*, Impr. de Antonio Brusi, Barcelona.
- CHAPTAL, J. A. (1801). *L'art de faire, gouverner et perfectionner le vin*, Deterville, París.
- COLOMÉ-FERRER, Josep (2019). *Terra de ceps. Especialització i món rabassaire a les comarques de l'Anoia i l'Alt Penedès*, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, Barcelona.
- COLOMÉ FERRER, Josep; VALLS JUNYENT, Francesc (1995). «La viticultura catalana durant la primera meitat del segle XIX: notes per a una reflexió», *Recerques*, 30, pp. 47-68.
- COLOMÉ, Josep; PLANAS, Jordi; VALLS-JUNYENT, Francesc (2015). «Introducció», en COLOMÉ, Josep; PLANAS, Jordi; VALLS-JUNYENT, Francesc (eds.), *Vinyes, vins i cooperativisme vitícola a Catalunya*, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, Barcelona.
- DELGADO RIBAS, Josep M. (1981). «La integració de Hispanoamèrica en el mercat mundial (1797-1814)», *Boletín Americanista*, 31, pp. 41-52.
- FÀBREGAS ROIG, Josep (2014). «Joan Kies, un comerciant en el trànsit dels segles XVII al XVIII», *Estudis d'Història Agrària*, 26, pp. 35-52.

- FERRER ALÒS, Llorenç (1981). «La fabricació d'aiguardent a Manresa a la primera meitat del segle XVIII», *Miscel·lània d'Estudis Bagencs*, 1, pp. 107-128.
- FERRER ALÒS, Llorenç (2015). «Vi per cremar, vi per beure. Dues vitivinicultures a Catalunya (segles XVII-XIX)», en COLOMÉ, Josep; PLANAS, Jordi; VALLS-JUNYENT, Francesc (eds.), *Vinyes, vins i cooperativisme vitícola a Catalunya*, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, Barcelona, pp. 147-176.
- FERRER ALÒS, Llorenç (2019). «The evolution of Catalan winemaking in the nineteenth and twentieth centuries: Without wine merchants there is no viticulture», en TEDESCHI, Paolo et al. (eds.), *A history of the wine, 19th to 20th centuries*, Palgrave, Londres – Nueva York, 2019.
- FIGUEROLA, Laureano (1993 [1849]). *Estadística de Barcelona en 1849*, Barcelona, Alta Fulla.
- FRADERA, Josep M. (1987). *Indústria i Mercat. Les bases comercials de la indústria catalana moderna (1814-1845)*, Crítica, Barcelona.
- FRIGOLA, Vicente (1824). *Relación de los pueblos de que costa el Principado de Cataluña*, Imp. Vda. e Hijos de D. Antonio Brusi, Barcelona.
- GARRABOU, Ramon; TELLO, Enric (2004). «Constructors de paisatges. Amos de masies, masovers i rabassaires al territori del Vallès (1716-1860)», en AA. DD. *Josep Fontana. Història i projecte social. Reconeixement a una trajectòria*, Crítica, Barcelona, pp. 83-104.
- GIMÉNEZ GUITED, Francisco (1862). *Guía fabril e industrial de España*, Librería Española, Madrid.
- GIRALT RAVENTÓS, Emili (1998). «Consejo Superior de Agricultura, Industria y comercio: una encuesta de 1884», *Estudis d'Història Agrària*, 12, pp. 223-255.
- GRAU PUJOL, J. M.; VALLS-JUNYENT, F. (2015). «Entorn a la geografia de l'aiguardent a la Catalunya del segle XVIII. Els Sunyer de Reus i els seus agents a la Conca de Barberà», en COLOMÉ, Josep; PLANAS, Jordi; VALLS-JUNYENT, Francesc (eds.), *Vinyes, vins i cooperativisme vitícola a Catalunya*, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, Barcelona, pp. 83-122.
- HERAS, Pedro; MAS, Carles (1994). *Viticultura i fil·loxera a l'últim terç del segle XIX: el cas de les comarques de Tarragona*, Virgili, Tarragona.
- HOLMES, Frederic (1985). *Lavoisier and the chemistry of life. An explanation of scientific creativity*, University of Wisconsin Press, Madison.
- LACHAUD, Stéphane (2012). *Le sauternais moderne. Histoire de la vigne, du vin et des vigneronns des années 1650 a la fin du XVIIIe siècle*, Fédération Historique du Sud-Ouest, Burdeos.
- LAVAUD, Sandrine (2012). *Vendre le vin, de l'antiquité à nos jours*, Feret, Burdeos.
- LAVOISIER, Antoine-Laurent (1798). *Tratado elemental de química*, Imprenta Real, Madrid.
- LEBRAS, Stéphane (2019). *Le négoce de vins en Languedoc. L'emprise du marché, 1900-1970*, Presses Universitaires François Rabelais, Montpellier.



- LENORMAND, Louis Sebastien (1824). *L'art du distilleteur des eaux-de-vie et des esprits*, Bachelier, París.
- LOUBÈRE, L. A. (1978). *The red and the white. The history of wine in France and Italy in the Nineteenth century*, Albany, State University of New York Press.
- LOUBÈRE, L. A. (1990). *The wine revolution in France. The Twentieth century*, Princeton, Princeton University Press.
- MADOZ, Pascual (1845). *Diccionario geográfico, estadístico histórico de España y sus posesiones en Ultramar*, Madrid.
- MORENO CLAVERÍAS, Belén (1995). *La contractació agrària a l'Alt Penedès durant el segle XVIII. El contracte de rabassa morta i l'expansió de la vinya*, Fundació Noguera, Barcelona.
- MUELLER, Eva (1976). «The economic value of children in peasant agriculture», en RIEDKER, R., *Population and development*, Johns Hopkins Press, Baltimore, pp. 98-153.
- NAGEL, Klaus-Jürgen (2019). «Una historia social del vino en Cataluña», en MEES, Ludger; NAGEL, Klaus-Jürgen; PUHLE, Hans-Jürgen, *Una historia social del vino. Rioja, Navarra, Cataluña, 1860-1940*, Tecnos, Madrid.
- NIETO-GALÁN, Agustí (1997). «La tecnologia del vi i la destil·lació a la Catalunya de 1800», *Quaderns d'Història de l'Enginyeria*, II, pp. 9-39.
- OLIVÉ I OLLÉ, F. (1981). *El Valls del segle XVIII i el comerciant d'aiguardents Antoni Baldrich i Janer*, Valls, Institut d'Estudis Vallencs.
- PAN-MONTOJO, Juan; PUIG RAPOSO, Nuria (1995). «Los grupos de interés y la regulación pública del mercado de alcoholes en España (1887-1936)», *Revista de Historia Económica*, XIII/2, pp. 251-280.
- PARÉS, Sebastià (1944). «Contratación notarial agraria en el Alto Penedés durante el siglo XIX», *La notaria*, pp. 366-387.
- PASCUAL DOMÈNECH, Pere (1990). *Agricultura i industrialització a la Catalunya del segle XIX. Formació i desestructuració d'un sistema econòmic*, Crítica, Barcelona.
- PASCUAL DOMÈNECH, Pere (2015). «El tràfic de vins i derivats a Catalunya (1855-1935). El rol dels ferrocarrils en competència amb carros i barques», en COLOMÉ, Josep; PLANAS, Jordi; VALLS-JUNYENT, Francesc (eds.), *Vinyes, vins i cooperativisme vitícola a Catalunya*, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, Barcelona, pp. 279-336.
- PIQUERAS HABA, Juan (2010). *De les plagues americanes al cooperativisme a Espanya (1850-2007)*, Vinseum, Vilafranca del Penedès.
- PLANAS MARESMÀ, Jordi (2007). «La vinya al Vallès: una perspectiva històrica», *Notes*, 22, pp. 83-103.
- PLANS MAESTRA, Jaume (2010). «Els establiments a rabassa morta probable causa de la construcció de tines al Bages al segle XVIII i XIX», *Coordinadora Entitats de Pedra Seca. Butlletí Digital*, 3, pp. 15-19.
- PUIG RAPOSO, Nuria (1984). «El fraude en la industria alcoholera, 1900-1936», *Hacienda Pública Española*, 94/I, pp. 357-366.
- PUIG RAPOSO, Nuria (1994). «Modernización y regulación. La industria alcoholera española, 1856-1953», en NADAL, Jordi; CATALÁN, Jordi (coords.), *La cara oculta de la in-*

- dustrialización española: la modernización de los sectores industriales no líderes (siglos XIX-XX)*, Alianza, Madrid, pp. 99-126.
- PUJOL ANDREU, J. (1988). *Les transformacions del sector agrari català entre la crisi finisecular i la Guerra Civil*, UAB.
- ROIG ARMENGOL, Ramon (1890). *Memoria acompanyatoria al mapa regional vinícola de la província de Barcelona*, Barcelona.
- ROURA, José (1839). *Memoria sobre los vinos y su destilación y sobre los aceites*, Imp. de J. Oliveres y Gavarró, Barcelona.
- ROVIRA GÓMEZ, Salvador (1995). «L'anticipació de diners a productors d'aiguardent per part dels comerciants de Reus (1750-1799)», AA. DD. *Jornades sobre la viticultura a la Conca Mediterrània*, Facultat de Filosofia i Lletres de la Universitat Rovira i Virgili, Tarragona, pp. 795-810.
- RUIZ, J.; CLIVILLER, J. (1846). *Descripción geográfica, histórico-estadística e itineraria que acompaña al mapa geográfico de la provincia de Tarragona*, Tarragona, Imprenta de José A. Nel·lo.
- SANCHO I PUIG, J. (1885). «Ahorra aunque sean lágrimas», en *Certamen de Ateneo de Villanueva y Geltrú*, Vilanova i la Geltrú.
- SEGARRA BLASCO, Agustí (1988). *L'economia de Reus al segle XVIII: el comerç d'aiguardents*, Centre de Lectura de Reus, Reus.
- SEGARRA BLASCO, Agustí (1993). *L'economia de l'aiguardent a la Catalunya del segle XVIII*, tesis doctoral, Universidad de Barcelona.
- SIMPSON, James (2011). *Creating wine. The emergence of a world industry, 1840-1914*, Princeton, Princeton University Press.
- SOLER BECERRO, Raimon (2015). «Fassines a la província de Tarragona, 1905-1935. La fabricació d'alcohol vínic i els cellers cooperatius», en COLOMÉ, Josep; PLANAS, Jordi; VALLS-JUNYENT, Francesc (eds.), *Vinyes, vins i cooperativisme vitícola a Catalunya*, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, Barcelona, pp. 473-516.
- TORRAS, Jaume (1976). «Aguardiente y crisis rural. Sobre la coyuntura vitícola, 1793-1832», *Investigaciones Económicas*, I, pp. 45-67.
- TORRAS, Jaume (1984). «Especialización agrícola e industria rural en Cataluña en el siglo XVIII», *Revista de Historia Económica*, II/3, pp. 113-127.
- TORRAS, Jaume (1994). «L'economia catalana del 1800. Un esquema», en NADAL, Jordi; MALUQUER, Jordi; SUDRIÀ, Carles; CABANA, Francesc, *Història econòmica de la Catalunya contemporània*, Fundació Enciclopèdia Catalana, Barcelona, vol. I, pp. 13-38.
- TORRAS, Jaume (1996). «Productes vitícoles i integració mercantil a Europa, segles XV-XVIII», *Estudis d'Història Econòmica*, 14, pp. 13-33.
- VALLS-JUNYENT, Francesc (1996). *La dinàmica del canvi agrari a la Catalunya interior. L'Anoia 1720-1860*, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, Barcelona.
- VALLS-JUNYENT, Francesc (2001a). «El paper de les exportacions vitícoles en la configuració de les relacions exteriors de l'economia catalana, 1672-1869», *Butlletí de la Societat Catalana d'Estudis Històrics*, 12, pp. 161-172.

- VALLS-JUNYENT, Francesc (2001b). «Cambios estructurales en el comercio vinícola y progreso en la ciencia enológica en Cataluña durante el primer tercio del siglo XIX», CARMONA, J.; COLOMÉ, J.; PAN-MONTOJO, J.; SIMPSON, J. (eds.), *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, pp. 239-264.
- VALLS-JUNYENT, Francesc (2003). *La Catalunya Atlàntica. Aiguardent i teixits a l'arrencada industrial catalana*, Eumo, Vic.
- VALLS-JUNYENT, Francesc (2017). «En els orígens de Codorniu, 1886-1905», *Butlletí de la Societat Catalana d'Estudis Històrics*, 28, pp. 347-400.
- VILAR, P. (1964-1968). *Catalunya dins l'Espanya Moderna*, Edicions 62, Barcelona.



### ***The importance of the distilled spirits sector in Catalan viticulture in the 18th and 19th centuries***

From the end of the 17th century, the production and export of distilled spirits from wine has been one of the most dynamic sectors of the Catalan economy. At the end of the 18th century, this trade got into crisis and gave prominence to table wine exports. Throughout the article, we defend the hypothesis that the replacement was possible thanks to a new winemaking, product of the advances in chemistry, which provided, on the one hand, the necessary instruments for the preservation of wines, and, secondly, making wines adapted to different markets thanks to coupages and imitation wines. It was within this framework that the production of spirits again played a fundamental role for fortifying wines that were destined for exports and for all kinds of coupages and imitations, for which they were an indispensable ingredient.

KEYWORDS: Catalonia 19th century, coastal trade, distilled spirits, wine.

JEL CODES: N53, N73, N83.



### ***La importancia del sector del aguardiente en la vitivinicultura catalana de los siglos XVIII y XIX***

Desde fines del siglo XVII la producción y exportación de aguardientes constituyó uno de los sectores más dinámicos de la economía catalana. A fines del siglo XVIII este comercio entró en crisis y cedió el protagonismo a las exportaciones de vino común. A lo largo del artículo, defendemos la hipótesis que el relevo fue posible gracias a una nueva vinicultura, producto de los avances de la química, que facilitó, por un lado, los instrumentos necesarios para la conservación de los vinos, y, en segundo lugar, la elaboración de vinos adaptados a los diferentes mercados gracias a los *coupages* y vinos de imitación. Fue en este marco en el que la producción de aguardiente volvió a jugar un papel fundamental para el encabezamiento de los vinos que se destinaban a la exportación y para todo tipo de *coupages* e imitaciones, para las que resultaba un ingrediente indispensable.

PALABRAS CLAVE: Cataluña siglo XIX, comercio cabotaje, aguardientes, vinos.

CÓDIGOS JEL: N53, N73, N83.